

## 年轻三口之家月入七千 如何规划教育理财

在建筑公司工作的刘女士今年28岁,月入3000元,与她同岁的先生在保险公司上班,每月收入4000元。夫妻俩在享受了两年无忧无虑的二人世界后,将于今年8月迎来他们的宝宝。“只有我和先生两个人的时候,在花钱方面比较随意。婚前的一些积蓄在结婚时用得差不多

了,几个月前刚把当时装修的贷款还清,平时的投资也没什么计划。”刘女士有些担忧,“想到孩子出生后家庭支出会越来越来,还是觉得挺有负担。”

现在,刘女士两口子每月平均开支在3000元左右,包括伙食费1000元、交通费700元、公共事业费和物

业费及宽带100元,购物娱乐性消费1200元等,刘女士细细数道,“孩子出生后,预计每个月至少还要增加支出2000元。”这样算来,刘女士的月家庭支出将在5000元左右。

在扣除了所有花费5000元后,他们每月的结余有2000元。目前刘女士都存了活期。同时,刘女士及先生在过

去数年里陆陆续续投入股市10万元左右,目前投资情况输赢参半。

年度收支方面,刘女士的年终奖有10000元,先生有年底双薪加年终奖共约20000元,此两项收入基本稳定。一般逢年过节,请客送礼等一次性花销一年需要3000元。因此,年度收入可结余50000元。

### 家庭财务现状>> 资产状况和理财目标分析

刘女士的家庭资产净值资产总计63万元。资产项目中,占比最大的是房产。她和先生共有一套婚房,目前价值50万元,并且没有房贷。该家庭现金和活期有3万元,是婚后还清贷款后存下的;历年投资的股票市值100000元。

由于刘女士及先生都有社保,先生的单位还提供团体保险,因此两人基本没有医疗开支,同时也并未购买任何商业保险。

### 教育所需费用支出

刘女士订下的孩子储备未来教育基金积累的目标,可以通过财富管理系统的教育规划来进行制定和实现。将刘女士的子女教育规划划分为四个阶段:(假设未来的通货膨胀率保持在3.0%左右,存款利率为1.71%):

1. 孩子2岁-5岁:幼儿园费用以平均每年人民币10000元计;
2. 6岁孩子至15岁,小学和初中费用按每年4500元计(含择校费);
3. 孩子16岁-18岁:以每年高

中学费16000元(含择校费);

4. 高中毕业以留学目的地选择澳洲为例,每年学费约为人民币231800元。

在不考虑通货膨胀因素的情况下,至孩子大学毕业,共需准备教育基金1055700元;而考虑通货膨胀因素的话,其所需的教育基金则增至人民币近190万。由此可见,通货膨胀使得资金的实际购买力大幅缩水,因此必须加大投资,以防止资产的贬值。



### 理财投资资产配置与理财计划的制定:

首先,建议刘女士家庭预留相当于6个月开支的紧急预备金,约为4.8万元左右的银行活期存款,以备家庭不时之需,可以从现有的流动资产中预留一部分资金来满足这方面的需求。

其次,虽然刘女士夫妇都有社保和公司团体保险,但为了更好地保障家庭的未来,可以根据自身的情况为自己和丈夫配置定期寿险和为孩子购买意外伤害和重大疾病险。

接下来,经风险测试,刘女士的风险承受类型属于积极型,基于刘女士的风险偏好属性,可以接受预计年度回报率10.6%、承受的可能潜在损失13.0%的情形。扣除预留紧急备用金后,刘女士家庭可用于投资的流动资产为人民币8.5万。可债券配置25%,并分别配置在如下的子类别:全球债券5%,新兴市场债券10%和中国债券10%;股票配置60%。(张召旭 整理)

### 《水城财金》金融理事

会员单位:

- ICBC 中国工商银行 聊城分行
  - 中国农业银行 聊城分行
  - 中国银行 聊城分行
  - 齐鲁银行 聊城分行
  - 中国建设银行 聊城分行
  - 交通银行 聊城分行
  - NCI 新华保险 聊城中心支公司
- (以上排名不分先后)

### 善用银行理财产品质押功能 让固定投资的钱流动起来

理财产品各家银行推出的都不少,手中有闲置资金,到银行购买理财也不是什么新鲜事了。可对于购买理财的人来说最大的顾虑就是高收益的产品基本都是固定期限的,一旦碰到急需现金的情况这笔资金就无法动用。

从事服装生意的王先生近来着实有些发愁,朋友介绍了一批因为工期没能出口成功的外贸衣服,价格便宜,王先生很想接手。可是因为铺货过多,手头资金周转不开。于是王先生想起前一段在农行购买的60万固定期限的理财产品,可银行固定期限的理财产品往往都是封闭运行不可提前赎回的,这就让急需等钱的王先生焦急万分。在这种情况下,就要善于利用银行的理财产品质押贷款功能,让投资固定理财的钱流动起来。

农行的个人理财产品质押贷款是



### 理财维权咨询热线 为您的财富保驾护航

近年来,随着经济水平的发展,人们的腰包鼓了,投资意识也越来越高了,许多人不再把手中大把的钞票单单存在银行,而是选择了理财投资,让自己的钱“生钱”。银行理财产品、保险、基金……各种理财方式正进入越来越多市民的视野。

但由于各种各样的原因,不少市民在投资理财过程中,并没有获得预期收益,有些人甚至还损失了本金。这其中有的是因为市民缺乏理财知识,对投资渠道认识不足所致;有的则是受金融机构的误导或夸大宣传的影响而盲目投资。记者从相关部门了解到,涉及银行、保险公司和证券、基金公司的投诉已经成为投资者投

诉的新热点。然而,由于很多金融理财产品比较专业,很多专业术语也非常晦涩难懂,从而增加了投资者尤其是中小投资者维权的难度。

为了帮助广大投资者维护自身的合法权益,本报“理财维权热线”长期开通。

不论是您进入了银行理财产品的“收益率陷阱”,还是因保险代理人的误导购买了不合适的保险产品,只要您拨通电话,我们都将与您携手走上维权之路。同时,如果您在理财过程中,有什么困惑或成功的经验,也欢迎您与我们联系。(本刊记者)

理财维权咨询热线:18606352659  
E-mail:635755303@qq.com

### 个体工商户业主专享产品——结算通卡

结算通卡是建设银行为了满足个体工商户资金结算需求,为客户量身打造的一款银行卡产品,能够为客户提供一系列安全、方便、快捷的人民币资金结算服务。

一、产品功能  
结算通卡既具有普通银行卡功能,又具有自动扣划、批量支付及交易资金托管功能,为您提供全方位的结算服务。

1、实用——全面结算功能  
为您提供个人对个人、个人对公司、批量转账、预约自动转账等多种转账汇款方式,全方位满

足您的资金结算需求。

2、方便——提供多渠道服务  
通过建行网点、网上银行、手机银行、电话银行、自助设备等已开通渠道均可办理查询、转账等交易,十分方便。

3、实惠——套餐服务及等级优惠  
通过签约,您可以根据需要选择更加优惠的套餐服务,为您节约每一分钱。

4、安全——交易资金托管  
最大程度强化信用约束,控制双方信用风险,规范商品交易和结算程序,实现交易双方钱货两清。

5、便捷——更简化的结算流程  
您可以将交易伙伴设定为关联客户,与关联客户办理转账汇款交易时,在网银转账无须信息

录入,十分便利。

6、掌握——交易信息管理  
实现基本信息、关联账户信息、交易明细、额度等级查询、套餐服务等丰富的信息管理功能。

二、产品优惠  
一重优惠:新办理结算通卡免年费及开卡工本费  
二重优惠:2013年12月31日以前,新老“结算通”卡客户签约免费体验套餐,即可享受3000笔行内转账汇款交易免费。  
三重优惠:在柜面办理跨行小额转账、省内异地现金小额存款50000元以内(不含)免费。  
四重优惠:免费赠送一次交易资金托管业务,并将交易资金托管手续费下浮50%。  
五重优惠:用结算通卡在电子渠道办理业务打折优惠。



### 中国银行品牌贵金属

#### ——平安护身符《千手观音金卡》

“平安是福”平安护身符《千手观音金卡》礼薄、情重,为您送上一份独一无二的祝福,护佑您一生。

一、产品描述  
【藏品名称】平安护身符《千手观音金卡》  
【藏品规格】2.39克/8.69克  
【藏品材质】999纯金

二、产品亮点  
1、超薄金卡,贴身护佑:平安护身符《千手观音金卡》,999纯金打造,厚度不足0.3毫米。“金”为佛教七宝之一,蓄纳了佛家净土的光明与智慧,蕴育

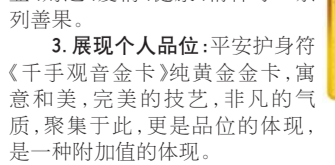
着深刻的内涵。“诸佛身金色,百福相庄严”,人们经常会为佛像“铸金身”,以表示金身护体,更具护佑之灵性。

2、辟邪:黄金是太阳的象征,至真至纯,在中国传统文化中具有辟邪的作用。平安护身符《千手观音金卡》,纯黄金打造可驱走阴气、邪气,令运气好转。经过正规佛教开光加持的圣品,诸邪魔皆不敢接近,并有极强的灵性,可帮助敬奉佩戴者修慧修福,开运改运,从而获得帮助改善生活、事业、财运、爱情、健康、精神等一系列善果。

3、展现个人品位:平安护身符《千手观音金卡》纯黄金金卡,寓意和美,完美的技艺,非凡的气质,聚集于此,更是品位的体现,是一种附加值的体现。

4、馈赠亲朋:平安护身符《千手观音金卡》不仅做工精湛,更重要的是其具有独特的文化品位和众多美好的寓意。不论您是自己收藏还是放入红包馈赠亲朋,都是独特新颖的一份祝福。

三、图片鉴赏



详询中行各网点。  
热线:8428387、8429921

